

PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI DAN  
PENGENDALIAN MANAJEMEN TERHADAP EFEKTIVITAS  
PENJUALAN PADA TOKO GUNUNG AGUNG CABANG  
SURABAYA PLAZA

SKRIPSI



Diajukan oleh :

Reni Herlinawati  
0613010042/FE/AK

Kepada

FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN"  
JAWA TIMUR

2013

## SKRIPSI

### PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI DAN PENGENDALIAN MANAJEMEN TERHADAP EFEKTIVITAS PENJUALAN PADA TOKO GUNUNG AGUNG CABANG SURABAYA PLAZA

Disusun Oleh:

Reni Herlinawati  
0613010042/FE/EA

Telah dipertahankan dihadapan dan diterima oleh Tim Penguji Skripsi

Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi

Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur

Pada tanggal 31 Mei 2013

Pembimbing :

Tim Penguji

Pembimbing Utama

Ketua

Dr. Hero Priono, M.Si, Ak

Dr. Hero Priono, M.Si, Ak

Sekretaris

Dra. Ec. Sri Hastuti, M.Si

Anggota

Dra. Ec. Dyah Ratnawati, MM

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi

Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur

Dr. H. Dhani Ichsanuddin Nur, SE, MM

NIP. 19630924 198903 1001

## KATA PENGANTAR

Dengan memanjatkan puji syukur kehadirat Allah SWT atas segala rahmat dan hidayah-Nya. Sehingga tugas penyusunan skripsi dengan judul: “PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI DAN PENGENDALIAN MANAJEMEN TERHADAP EFEKTIVITAS PENJUALAN PADA TOKO GUNUNG AGUNG CABANG SURABAYA PLAZA” dapat terselesaikan dengan baik.

Sebagaimana diketahui maksud penyusunanskripsi ini adalah untuk memenuhi sebagian persyaratan agar memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Akuntansi pada Fakultas Ekonomi Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur di Surabaya.

Sejak penelitian ini dimula hingga tahap penyelesaian, peneliti menyadari sepenuhnya bahwa tanpa adanya saran dan bantuan maupun dorongan dari beberapa pihak maka skripsi ini tidak mungkin dapat tersusun sebagaimana mestinya.

Pada kesempatan ini, penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang sebanyak-banyaknya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Ir. Teguh Soedarto, MP selaku Rektor Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur
2. Bapak Dr. Dhani Ichsanudin Nur, MM selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur

3. Bapak Drs. Ec. RA. Suwaidi, MS selaku Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur
4. Bapak Drs. Ec. Saiful Anwar, MSi selaku Wakil Dekan II Fakultas Ekonomi Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur
5. Bapak Dr. HeroPriono, MSi, Ak selaku Ketua Progdi Akuntansi Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur dan juga selaku dosen pembimbing penelitian yang dengan rela meluangkan waktunya untuk membimbing dan memberipetunjuk dalam penyelesaian skripsi ini.
6. Para dosen yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuan kepada penulis selama menjadi mahasiswa di Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur
7. Bapak M Helmy selaku Store Manager Toko Gunung Agung Cabang Surabaya Plaza beserta seluruh staf dan karyawan Toko Gunung Agung Cabang Surabaya Plaza, terima kasih banyak telah memberikan segala informasi yang dibutuhkan peneliti untuk menunjang peneltian ini
8. Kepada orang tua peneliti yaitu Ibu Suharwati, SH tercinta, terima kasih atas kasih sayang, kesabaran, doa dan dukungan moril maupun materil yang diberikan kepada peneliti dengan tulus ikhlas dan tanpa pamrih. Dan juga buat papa yang sudah tiada, semoga Beliau bisa tersenyum bahagia dan selalu di berikan jalan yang lapang dan di ampuni segala dosa-dosanya, amin. Mereka semangat terbesar peneliti untuk menyelesaikan skripsi ini.

9. Terima kasih kepada adiku Betty, walaupun jauh tapi selalu memberi suportnya untuk menyelesaikan skripsi ini, dan juga untuk pakde woto dan bude tutik yang selalu memberikan motivasi dan wejangan. Dan kepada seluruh keluarga besar peneliti yang memberikan masukan pembuatan skripsi ini. Terima kasih atas kasih sayang, kesabaran, pengertian, semangat, dukungan serta doanya yang diberikan kepada peneliti selama ini
10. Dan juga buat bidadari kecilku Syafira Zihni Kandou yang selalu menghibur bunda dengan segala tingkah polanya yang sangat lucu dan menggemaskan. Fira selalu memberikan semangat buat bunda, terima kasih ya sayang
11. Semua teman-teman dan para sahabat-sahabatku di bangku kuliah meme, resty, desy, tatak, cece, dita, yaya, nisa, dll yang tidak dapat disebutkan satu persatu, terima kasih untuk segalanya, serta semua pihak yang telah membantu proses penyelesaian skripsi ini yang tidak dapat peneliti sebutkan satu persatu
12. Semua teman-teman “Yuth Leadership Camp” dan juga buat teman-teman “Pemuda Relawan Kota Surabaya”, yang selama ini memberikan dukungan dan menghibur peneliti, terima kasih banyak.

Peneliti menyadari bahwa masih banyak kekurangan di dalam penulisan skripsi ini, oleh karenanya penulis senantiasa mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari pembaca dan dari pihak lain demi kesempurnaan karya ini.

Akhir kaa peneliti berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat tidak hanya bagi penulis sendiri, tetapi juga bagi teman-teman satu Program Studi Akuntansi dan teman-teman di Fakultas Ekonomi serta pembaca pada umumnya.

Surabaya, Mei 2013

Penulis

## DAFTAR ISI

|   |      |
|---|------|
| KATA PENGANTAR.....                       | i    |
| DAFTAR ISI.....                           | v    |
| DAFTAR TABEL.....                         | xi   |
| DAFTAR LAMPIRAN.....                      | xii  |
| ABSTRAKSI.....                            | xiii |
| BAB I PENDAHULUAN                         |      |
| 1.1. Latar Belakang Masalah.....          | 1    |
| 1.2. Perumusan Masalah.....               | 6    |
| 1.3. Tujuan Penelitian.....               | 6    |
| 1.4. Manfaat Penelitian.....              | 7    |
| BAB II TINJAUAN PUSTAKA                   |      |
| 2.1. Hasil Penelitian Terdahulu.....      | 8    |
| 2.2. Landasan Teori.....                  | 15   |
| 2.2.1. Sistem Informasi Akuntansi.....    | 15   |
| 2.2.1.1. Pengertian Sistem.....           | 15   |
| 2.2.1.2. Pengertian Sistem Informasi..... | 16   |

|  |    |
|--|----|
| 2.2.1.3. Pengertian Sistem Informasi Akuntansi.....            | 16 |
| 2.2.1.4. Tujuan Sistem Informasi Akuntansi.....                | 17 |
| 2.2.1.5. Peran Sistem Informasi Akuntansi.....                 | 18 |
| 2.2.1.6. Manfaat Sistem Informasi Akuntansi.....               | 19 |
| 2.2.1.7. Elemen Sistem Informasi Akuntansi.....                | 19 |
| 2.2.1.8. Subsistem Sistem Informasi Akuntansi.....             | 21 |
| 2.2.1.9. Alur Informasi Akuntansi.....                         | 23 |
| 2.2.2. Pengendalian Manajemen.....                             | 24 |
| 2.2.2.1. Pengertian Pengendalian.....                          | 24 |
| 2.2.2.2. Pengertian Manajemen.....                             | 25 |
| 2.2.2.3. Pengertian Pengendalian Manajemen.....                | 26 |
| 2.2.2.4. Langkah-langkah dalam Proses Pengendalian.....        | 27 |
| 2.2.2.5. Karakteristik dan Manfaat Pengendalian Manajemen..... | 27 |
| 2.2.2.6. Jenis Pengendalian Manajemen.....                     | 28 |
| 2.2.3. Efektivitas Penjualan.....                              | 29 |
| 2.2.3.1. Pengertian Efektivitas.....                           | 29 |



|   |    |
|---|----|
| 2.2.3.2. Pengertian Penjualan.....  | 30 |
| 2.2.3.3. Pengertian Efektivitas Penjualan.....                            | 31 |
| 2.2.3.4. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penjualan.....                   | 32 |
| 2.2.3.5. Jenis-jenis Penjualan.....                                       | 35 |
| 2.3. Kerangka Pikir.....  | 37 |
| 2.3.1. Hubungan Sistem Informasi Akuntansi dengan Efektivitas Penjualan.. | 37 |
| 2.3.2. Hubungan Pengendalian Manajemen dengan Efektivitas Penjualan....   | 37 |
| 2.4. Hipotesis.....   | 39 |
| <br>BAB III METODE PENELITIAN   |    |
| 3.1. Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel.....                    | 40 |
| 3.1.1. Definisi Operasional.....  | 40 |
| 3.1.2. Pengukuran Variabel.....   | 43 |
| 3.2. Teknik Penentuan Sampel.....   | 44 |
| 3.2.1. Populasi.....  | 44 |
| 3.2.2. Sampel.....  | 45 |
| 3.3. Teknik Pengumpulan Data.....   | 46 |

|  |    |
|--|----|
| 3.3.1. Jenis Data.....   | 46 |
| 3.3.2. Sumber Data.....  | 46 |
| 3.3.3. Pengumpulan Data.....                                   | 46 |
| 3.4. Uji Validitas, Uji Realibilitas dan Uji Normalitas.....   | 47 |
| 3.4.1. Uji Validitas.....                                      | 47 |
| 3.4.2. Uji Realibilitas.....                                   | 48 |
| 3.4.3. Uji Normalitas.....                                     | 48 |
| 3.5. Uji Asumsi Klasik.....                                    | 48 |
| 3.5.1. Uji Multikolinieritas.....                              | 49 |
| 3.5.2. Autokorelasi.....                                       | 50 |
| 3.5.3. Heteroskedastisitas.....                                | 50 |
| 3.6. Teknik Analisis dan Uji Hipotesis.....                    | 50 |
| 3.6.1. Teknik Analisis.....                                    | 50 |
| 3.6.2. Uji Hipotesis.....                                      | 51 |
| <br><b>BAB IV GAMBARAN SUBYEK PENELITIAN DAN ANALISIS DATA</b> |    |
| 4.1. Deskripsi Obyek Penelitian.....                           | 54 |

|   |    |
|---|----|
| 4.1.1. Sejarah Toko Gunung Agung.....                                 | 54 |
| 4.1.2. Visi, Misi dan Tujuan Perusahaan.....                          | 57 |
| 4.1.3. Struktur Organisasi.....                                       | 58 |
| 4.1.4. Lokasi Toko Gunung Agung Cabang Surabaya Plaza.....            | 59 |
| 4.2. Data Penelitian.....   | 60 |
| 4.2.1. Hasil Pengujian Validitas.....                                 | 63 |
| 4.2.2. Hasil Pengujian Reliabilitas.....                              | 66 |
| 4.2.3. Uji Normalitas.....  | 67 |
| 4.3. Analisis dan Pengujian Hipotesis.....                            | 68 |
| 4.3.1. Pengujian Hipotesis.....                                       | 69 |
| 4.4. Pembahasan.....  | 71 |
| 4.4.1. Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Efektivitas Penjualan..... | 71 |
| 4.4.2. Pengendalian Manajemen Terhadap Efektivitas Penjualan.....     | 72 |
| 4.5. Perbedaan Peneliti dengan Peneliti Terdahulu.....                | 73 |
| <br>BAB V KESIMPULAN  |    |
| 5.1. Kesimpulan.....  | 76 |

|                 |    |
|-----------------|----|
| 5.2. Saran..... | 77 |
|-----------------|----|

# PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI DAN PENGENDALIAN MANAJEMEN TERHADAP EFEKTIVITAS PENJUALAN DI TOKO GUNUNG AGUNG CABANG SURABAYA PLAZA

Oleh

Reni Herlinawati

## Abstraksi

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menguji pengaruh Sistem Informasi Akuntansi dan pengendalian manajemen terhadap efektivitas penjualan di Toko Gunung Agung cabang Surabaya Plaza.

Teknik penentuan sampel menggunakan metode “Simple Random Sampling” yaitu teknik penarikan sampel dimana setiap anggota populasi mempunyai peluang yang sama untuk ditarik sebagai sampel, dan setiap anggota diberikan nomor, selanjutnya sampel ditarik secara random dengan mempergunakan undian atau tabel bilangan random. Adapun sampel yang digunakan adalah 32 orang karyawan. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer, yaitu data utama yang diambil langsung dari angket yang diisi oleh responden. Dan juga Data Sekunder, adalah data yang diperoleh dari arsip, dokumen, atau catatan-catatan dari perusahaan, seperti sejarah perusahaan, deskripsi perusahaan, struktur organisasi, dan lain-lain. Variabel yang digunakan adalah Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Manajemen sebagai independen. Sedangkan variabel terikatnya yaitu Efektivitas Penjualan. Dan metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah Regresi Linier Berganda.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa Sistem Informasi Akuntansi tidak memiliki pengaruh terhadap Efektivitas Penjualan. Sedangkan Pengendalian Manajemen memiliki pengaruh terhadap Efektivitas penjualan.

Kata Kunci: Sistem Informasi Akuntansi, Pengendalian Manajemen, Efektivitas Penjualan

PENGARUH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI DAN PENGENDALIAN  
MANAJEMEN TERHADAP EFEKTIVITAS PENJUALAN DI TOKO GUNUNG  
AGUNG CABANG SURABAYA PLAZA

Oleh

Reni Herlinawati

Abstract

Purpose this research is to examine the effect of Accounting Information System and Management Control of the Sales Effectiveness in Toko Gunung Agung branch Surabaya Plaza.

Sampling technique using “Simple Random Sampling” method that is sampling technique in which every member of the population has an equal chance to be drawn as a sample, and each member is given a number, the next randomly drawn sample using a lottery or random number table. The sample used was 32 employees. Type of data used in this research is primary data, the key data is taken directly from the questionnaire completed by respondents. And also, secondary data is data obtained from the archives, documents, or records of the company, such as company history, company description, organization structure, and others. Variables used are the accounting information systems and management controls as independent variables. While the dependent variable is Sales Effectiveness. And the research methods used in this research is the Linier Regression.

The results of this research indicate that the accounting information system have not effect on sales effectiveness while management control has an influence on sales effectiveness.

**Keyword:** Accounting Information System, Management Control, Sales Effectiveness

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### 1.1. Latar Belakang Masalah

Seiring dengan perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi, kegiatan dunia usaha dan bisnis di era globalisasi saat ini semakin berkembang pesat, yang secara tidak langsung akan membawa dampak pada banyaknya persaingan dalam dunia usaha dan bisnis. Hal tersebut menuntut tiap-tiap Negara harus dapat mempertahankan perekonomiannya agar mampu menghadapi persaingan yang semakin ketat. Mengingat kegiatan usaha dan bisnis tersebut akan memberikan manfaat bagi tiap-tiap Negara, misalnya berupa devisa.

Perkembangan pengetahuan dan teknologi yang sangat besar tersebut dapat menimbulkan persaingan yang sangat ketat dalam dunia usaha. Dengan adanya persaingan yang kompetitif memaksa semua perusahaan untuk dapat bertahan dan berusaha untuk mempertahankan kelangsungan hidup dan untuk mencapai tujuan khususnya, perusahaan memerlukan penyediaan informasi yang cukup. Sistem Informasi Akuntansi dalam suatu perusahaan mempunyai manfaat dan peranan yang sangat penting dalam tercapainya tujuan perusahaan. Oleh karena itu, sistem akuntansi tidak hanya untuk mencatat transaksi keuangan yang telah terjadi saja, tetapi mempunyai peranan yang penting dalam melaksanakan bisnis perusahaan.

Perusahaan membutuhkan sistem yang akan berperan dalam pemrosesan dan pengolahan data penjualan, yaitu sistem akuntansi penjualan. Sistem akuntansi penjualan tersebut bertujuan untuk mendukung aktivitas bisnis perusahaan dalam mengelola, memproses data transaksi secara efektif dan efisien. Sistem akuntansi yang disusun untuk suatu perusahaan dapat diproses dengan cara manual atau diproses dengan menggunakan mesin-mesin mulai dengan mesin pembukuan yang sederhana sampai dengan komputer. (Pwee Leng, 2001: 122, <http://puslit.ac.id>).

Untuk menghasilkan informasi tersebut maka dibutuhkan Sistem Informasi Akuntansi dapat diandalkan dalam penyediaan informasi-informasi yang diperlukan. Dengan adanya sistem informasi yang baik maka penyimpangan-penyimpangan yang ada dalam perusahaan dapat dikurangi dan dengan berkurangnya penyimpangan-penyimpangan tersebut maka akan meningkatkan efektivitas penjualan.

Untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya (going concern) perusahaan juga harus dapat memanfaatkan dan mengelola sumber daya yang ada secara efisien dan efektif. Dengan demikian manajemen perusahaan sebagai pengelola perusahaan dituntut untuk menetapkan kebijakan-kebijakan yang dapat menjamin tercapainya suatu tujuan perusahaan tersebut. Dalam hal ini manajemen mempunyai kewajiban untuk menetapkan kebijakan-kebijakan dalam memperoleh, menggunakan dan mengelola sumber daya tersebut.



Peranan pengendalian manajemen pada suatu perusahaan bermanfaat bagi pengendalian tugas untuk memastikan kerja yang efektif dan efisien. Menurut Anthony, dkk pengendalian manajemen terutama adalah proses untuk memotivasi dan memberi semangat orang-orang yang melaksanakan kegiatan-kegiatan demi mencapai tujuan organisasinya. Ini juga digunakan sebagai proses untuk mendeteksi dan mengoreksi kesalahan-kesalahan yang tidak disengaja dan ketidakberesan yang disengaja, seperti pencurian atau penyalahgunann sumber daya.

Pemasaran salah satu peranan yang besar dalam menentukan keberhasilan perusahaan, keberhasilan pemasaran berkaitan erat dengan strategi yang digunakan oleh perusahaan, dengan adanya strategi yang efektif, memungkinkan perusahaan mengungguli pesaing-pesaingnya. Adanya persaingan yang ketat akan mendorong perusahaan untuk terus melakukan inovasi baru agar produk yang dihasilkan dapat meningkatkan penjualannya, yang mana hal tersebut tidak lepas dari peningkatan biaya.

Aktivitas penjualan merupakan sumber pendapatan memerlukan pengelolaan yang baik karena apabila terdapat kekurangan dalam pengelolaan aktivitas penjualan akan menyebabkan sasaran penjualan tidak tercapai, yang berarti keuntungan perusahaan berkurang.

Dalam dunia perdagangan, faktor kunci yang sangat menentukan dalam mendukung aktifitas usaha, adalah penjualan. Faktor inilah yang menjadi kunci sekaligus indikator apakah sebuah usaha perdagangan dapat dikatakan mengalami kemajuan atau sebaliknya, mengalami kemunduran.

Bahkan bila dikaitkan dengan proses produksi dalam suatu perusahaan, hampir bisa dipastikan tanpa adanya penjualan atau pemasaran dari produk yang dihasilkan, perusahaan tersebut akan mengalami kerugian .

Kegiatan penjualan merupakan kegiatan pelengkap atau suplemen dari transaksi, oleh karena itu kegiatan penjualan terdiri dari serangkaian yang meliputi, menemukan si pembeli ,negosiasi harga serta syarat-syarat pembayaran Dalam hal ini penjual harus menentukan kebijaksanaan dan prosedur yang akan diikuti untuk memungkinkan dilaksanakannya rencana penjualan yang telah ditetapkannya.

Toko Gunung Agung cabang Surabaya Plaza, adalah sebuah perusahaan yang bergerak di bidang perdagangan buku, stationery, perlengkapan sekolah, fancy, perlengkapan olah raga, musik, office automation, perlengkapan kantor, produk teknologi tinggi, hingga komputer.

Toko Gunung Agung memiliki sebuah cara untuk mempromosikan produk yang dijualnya, salah satunya menggunakan website Toko Gunung Agung. Dengan website, orang-orang yang sibuk dan tidak sempat dalam memilih barang jika dilakukan secara manual (pergi ke toko langsung) dapat dilakukan dengan mudah melalui sebuah perangkat elektronik. Selain fasilitas website, Toko Gunung Agung juga memiliki sebuah cara untuk memasarkan produk yang dijualnya. Sehingga menarik untuk para pengunjung yang melihat. Dalam sebuah produk, pasti para penjual akan memasarkan produknya dapat dibeli oleh orang banyak.

Pemasaran produk disini, dilakukan dengan membuat kriteria seperti New Arrival, BestSeller dan Recommended, dengan begitu pembeli akan mencari kriteria yang diinginkan untuk dibeli. Selain itu, media social seperti Facebook dan Twitter juga bisa menjadi sarana untuk memasarkan buku lebih baik di semua kalangan termasuk kalangan anak remaja.

Sesuai dengan survey awal diketahui bahwa ada beberapa masalah dengan tidak tercapainya target penjualan yang ditetapkan oleh perusahaan. Berdasarkan realisasi pada Toko Gunung Agung cabang Surabaya Plaza masih kurang mampu memenuhi target yang ditetapkan perusahaan. Hal tersebut tercermin pada data penjualan selama 6 bulan terakhir dibawah ini:

Tabel 1.1. Data Penjualan Toko Gunung Agung  
cabang Surabaya Plaza

| Bulan    | Anggaran Penjualan | Realisasi Penjualan |
|----------|--------------------|---------------------|
| November | Rp. 295.000.000    | Rp. 285.385.500     |
| Desember | Rp. 305.000.000    | Rp. 320.999.105     |
| Januari  | Rp.325.000.000     | Rp. 321.466.700     |
| Februari | Rp. 339.500.000    | Rp. 325.787.676     |
| Maret    | Rp. 375.000.000    | Rp. 395.666.000     |
| April    | Rp.400.000.000     | Rp. 427.666.500     |

Sumber: Toko Gunung Agung

Hal tersebut, dikarenakan oleh beberapa faktor yang mempengaruhinya baik secara eksternal maupun internal. Dalam hal ini faktor eksternal salah satunya dapat dilihat dengan semakin banyaknya persaingan dalam dunia

bisnis. Di samping itu, faktor internal sendiri merupakan faktor yang tidak kalah pentingnya, dalam hal ini pihak manajemen. Untuk menciptakan efektivitas dalam pelaksanaan penjualan ini di dukung juga dengan digunakannya Sistem Informasi Akuntansi.

Berdasarkan uraian di atas, maka dilakukan penelitian mengenai Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Manajemen terhadap Efektivitas Penjualan pada Toko Gunung Agung Cabang Surabaya Plaza.

## 1.2. Perumusan Masalah

1. Apakah Sistem Informasi Akuntansi berpengaruh terhadap Efektivitas Penjualan?
2. Apakah Pengendalian Manajemen berpengaruh terhadap Efektivitas Penjualan?

## 1.3. Tujuan Penelitian

Untuk menguji pengaruh Sistem Informasi Akuntansi dan pengendalian manajemen terhadap efektivitas penjualan pada Toko Gunung Agung cabang Surabaya Plaza.

#### 1.4. Manfaat Penelitian

##### a. Bagi Peneliti

Sebagai sarana untuk menerapkan dan mengaplikasikan teori – teori yang telah dioperasi selama masa studi, maupun yang diperoleh dari sumber – sumber lain sehingga dapat bermanfaat bagi pihak yang memerlukan.

##### b. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan masukan untuk lebih mengetahui pengaruh Sistem Informasi Akuntansi dan pengendalian manajemen terhadap efektivitas penjualan dalam rangka mencapai tujuan perusahaan.

##### c. Bagi Universitas

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan referensi untuk peneliti – peneliti yang lain.